

Введение

Туризм сегодня - это сфера социально-экономического комплекса, которая во многих странах стала бурно развивающейся отрасли. В настоящее время каждый седьмой в мире работа, счета для туристического бизнеса. Всемирная туристская организация подвела итоги 2015 года число туристов, выезжающих за рубеж достиг 657 миллионов. Мужчина. Общий доход от туризма оставил 455 млрд заявляет. Доллары США. По мнению экспертов ВТО, число туристов, прибывших в мире к 2016 году достигнет 1 млрд. Прибывающих туристов, из которых 546 миллионов. Будет в Центральной и Восточной Европе [21].

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что туризм - одна из немногих развивающихся устойчивых форм отечественного бизнеса. Интерес предпринимателей в сфере туризма из-за целого ряда факторов. Во-первых, для того, чтобы начать просмотр, и не требуют больших инвестиций в туристическом бизнесе. Во-вторых, на туристском рынке вполне успешно взаимодействуют с крупными, средними и малыми фирмами. В то же время туристического бизнеса, чтобы быстро обернуть капитал.

Практика России турбизнес возлагают большие надежды на развитие внутреннего туризма в нашей стране. В последнее время туристические агентства направлять свою деятельность частично на регионах России и странах СНГ.

В настоящее время туризм в России - растет комплекс. Таким образом, мы находимся в постоянном поиске новых форм работы на рынке, решения путей, которые происходят в отрасли проблем.

В современных условиях экономический аспект в туристическом бизнесе приобретает особое значение, и для эффективного управления бизнес-туризма предприниматель должен иметь хорошее понимание в вопросах экономики и финансов туризма.

Оценка активов и доходов от туристической компании характеризует уровень и масштабы ее развития. Величина зависит от способности установления баланса между ресурсами используется, количество и качество туристского продукта реализуется, с одной стороны, и количество продаж туристических продуктов и прибыль от его реализации - с другой. Бухгалтерский учет и анализ результатов деятельности туристических агентств невозможно без создания качественной работы финансовых и бухгалтерских услуг компании

Основой для эффективного функционирования любого субъекта хозяйствования выступает хорошо отлаженная система учета и контроля. Независимо от формы собственности компании необходимо учет в качестве основы для подтверждения обоснованности юридических и финансовых фирм, управлять его взаимодействие с государственной администрации и правоохранительных органов и соблюдением установленных норм и правил.

Целью данной выпускной квалификационной работы является изучение организации бухгалтерского учета посреднических операций в туристической компании "Travel", особенности заключения соглашений между фирмами, агентами, идентифицирующим ключевые особенности и проблемы бухгалтерского учета в отрасли, а также разработать конкретные предложения по упрощению бухгалтерского учета, повысить рентабельность компании на основе данных бухгалтерского учета.

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить учетную политику посреднических операций ООО «Бюро путешествий»;
- систематизировать методологию учета в туристической организации;
- провести анализ деятельности ООО «Бюро путешествий»;
- выработать конкретные рекомендации по улучшению финансовой устойчивости и рентабельности компании.

Объектом исследования ООО «Бюро путешествий».

Предметом исследования является учет посреднических операций ООО «Бюро путешествий».

1 Обзор литературы

При написании данной выпускной квалификационной работы были использованы научная и учебно-методическая литература, статьи в периодических изданиях, а также нормативно-законодательные акты Российской Федерации, устав организации, журналы и справочники.

Теоретической базой изучения бухгалтерского учета посреднических операций предприятия послужили научные труды отечественных ученых, которые выделены из учебной, периодической, научной литературы и интернет-источников, а также нормативно-правовые акты РФ. Данные материалы проанализированы и использованы в качестве основы для достижения поставленной цели.

Учет посреднических операций в туристических организациях занимает особое место в работах таких российских ученых-экономистов, как Балабанов И. Т., Балабанов А. И., Бахрушина М. А., Донцова Л. В., Никифорова Н. А., Козырев В. М., Козырева Т. В., Образцов А. В., Миронова Е. Ю. и др.

В настоящее время сфера активно регулируется:

1. Конституцией РФ;
2. Федеральным законодательством;
3. Бюджетным кодексом РФ;
4. Областным законодательством;
5. Уставом предприятия.

2 Объект и методы исследования

2.1 Характеристика объекта исследования

Туристическая фирма ООО «Бюро Путешествий», зарегистрирована по адресу Кемеровская область, г.Юрга, ул.Максименко, д.22, 652057. Владельцы организации ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «БЮРО ПУТЕШЕСТВИЙ» Исупова Татьяна Александровна и Самарин Виталий Владимирович. Основным видом деятельности компании является оказание следующих туристических услуг:

- туризм зарубежный,
- шоп-туры,
- круизы,
- пляжный отдых,
- отдых в России,
- отдых местный (Кемеровская область),
- отдых детский,
- лечение санаторно-курортное, пансионаты, дома отдыха,
- оформление виз,
- продажа авиабилетов, ж/д билетов.

ООО «Бюро путешествий» было основано 25 декабря 2007 года. С 2007 года фирма специализируется на предоставлении туристических услуг клиентам. Некоторые специалисты по продажам, которые хотят отдохнуть служил. В дальнейшем, с ростом этого сектора рынка, в новой потребности сектора услуг. Компания отказалась от посреднических услуг фирмой, предоставляющей услуги воздушного, так что был отдел по продаже авиабилетов в составе двух человек. С 2014 года также предлагает продажу железнодорожных билетов офисе. В 2010 году он создал "отдел корпоративной поездки", состоящий из трех операторов и один менеджер для виз, она значительно возросла активность всей компании в целом. Средняя численность работников ООО «Тревел» 11 человек.

Корпоративный Отдел занимается оформлением индивидуальных заявок клиентов из групп, высококачественного дизайна корпоративных приложений на конкурсной основе, а также ходатайств о получении виз.

Трудности функционирования организаций индустрии туризма заключается в том, что потребительские качества туристических услуг достаточно оценка является субъективным и зависит от различных факторов: общие экономические, культурные и социально-психологические, социально-демографических, личностных и поведенческих.

Значительное влияние на спрос в сфере туристических услуг, предоставляемых такими изменениями в социальной психологии потребления, как осознание, высокий уровень образования, предъявляет высокие требования к комфорту и качеству услуг, индивидуализм, мобильность, физической и умственной активности в состоянии покоя, желание получить впечатление калейдоскопа.

Эта компания не занимает лидирующие позиции на рынке в этой отрасли так много компаний, предлагающих подобные услуги, но компания не работает первый год, и занимает свою нишу на рынке.

2.2 Методы исследования

В настоящее время для целей бухгалтерского учета следующие методы оценки стоимости товарно-материальных запасов:

- Стоимость каждой единицы;
- Средняя стоимость;
- Стоимость первого времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО).

Эти методы перечислены в AR 5/01 (утверждено. Приказом Минфина от 9 июня 2001 г. № 44н).

следующие методы оценки материально-производственных запасов в их распоряжении могут быть использованы для целей налогообложения организации:

- метод оценки стоимости единицы запасов;
- метод оценки по средней стоимости
- метод оценки по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- метод оценки стоимости последних приобретений (ЛИФО).

В частности, эти методы применяются для целей налогообложения в следующих случаях:

- При определении суммы финансовых затрат, связанных с списания сырья, используемого в производстве (производство) товаров (работ, услуг), методы, изложенные в пункте 8 статьи 254 Налогового кодекса;
- реализация приобретенных товаров в основных способах пп.3 пункта 1 статьи. 268 Налогового кодекса;
- При реализации или ином выбытии ценных бумаг методов, изложенных в п. 9 ст. 280 Налогового кодекса.

Обратите внимание, что разница в количестве методов оценки запасов, используемых для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения, возникла сравнительно недавно. Из правил учета метода инвентаризации ЛИФО исключен с 1 января 2008 года на базе Министерства финансов РФ приказом от 26 марта 2007 г. N 26н "О внесении изменений в Положение о бухгалтерском учете».

Это объясняется стремлением свести воедино внутренние стандарты бухгалтерского учета с международными. Тем не менее, для целей налогообложения, до сих пор используется четыре метода оценки материально-производственных запасов. Кратко опишем каждый из методов.

Поскольку стоимость каждой единицы оценивается запасы, используемые организацией в особом порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни и т.п.), или запасы, которые не могут быть обычным

способом заменять друг друга. Этот метод используется в исключительных случаях или небольшой номенклатуре товаров и материалов. Она характеризуется особым трудоемкие, при условии, что применяется к компаниям с большой номенклатурой.

При использовании этого метода нет необходимости выполнять дополнительные расчеты. Если вы можете точно определить, какие материалы используются в производстве, применение этого метода имеет свои преимущества, так как отмена материалов, производимых их реальной стоимости, без отклонений.

средняя стоимость рассчитывается путем деления общей стоимости группы (типа) акций по их числу, состоят из стоимости и количества остатка на начало месяца и полученных в течение месяца запасов. Этот метод является наиболее распространенным, он включен в стандартную версию бухгалтерского программного обеспечения.

В методе инвентаризации FIFO, первое пришествие в производстве (реализации) товарно-материальные запасы оцениваются по стоимости приобретения в первый раз на основе стоимости товарно-материальных запасов, которые зарегистрированы в начале месяца. Таким образом, последовательность списания при применении этого метода заключается в следующем: сначала списывается сальдо на начало периода, а затем первую партию, а затем в порядке. В противном случае, этот метод можно назвать конвейер. С точки зрения роста цен на закупаемые материалы стоимости приобретенной продукции минимальна, и оценка запасов и прибыли развернуто. А когда цены падают - наоборот, резервов и прибыли сведены к минимуму.

При использовании метода FIFO при расчете стоимости материалов, выбрасываемых в производство, вы можете использовать один из следующих способов:

Первый метод основан на списания стоимости каждой из сторон в порядке: во-первых, величина остатка списывается, если количество

списанного материала над оставшейся списывается первым в партии, то второй и последующий, Остаток материалов определяется путем вычитания стоимости материалов выброшенных из общей суммы взносов, полученных в течение месяца (с учетом остатка на счете на начало месяца).

Второй метод основан на определении баланса материалов в конце прошлого месяца, цена на момент приобретения. Стоимость материалов, списана в производстве определяется путем вычитания значения, полученного от общей суммы взносов, поступивших в течение месяца (с учетом остатка на счете на начало месяца).

В методе товарно-материальных запасов ЛИФО, первое пришествие в производство (продажу), оцениваются по себестоимости в последнем заказе. LIFO метод представляет собой метод FIFO противоположный. В условиях роста цен - самая низкая оценка запасов и прибыли. В контексте падения цен - максимизация оценки запасов и прибыли.

Есть два способа расчета стоимости материалов, выпущенных в производство с использованием метода ЛИФО. Эти способы, аналогичные приведенным выше для метода FIFO, с той разницей, что в первом варианте осуществления используется для вычисления значения последнего принятого партии, то сторона, списываются в обратном порядке. Для определения баланса на конец периода стоимости ранних использования приобретенной партии.

Он предусматривает, что на практике два варианта методов применения средних оценок фактической себестоимости материально-производственных запасов при выпуске в производство или списаны для других целей:

Первый включает в себя сбалансированную оценку на основе среднемесячной фактической стоимости, в этом случае расчет должен включать в себя количество и стоимость материалов на начало месяца и все поступления за месяц (отчетный период).

Второй метод основан на определении фактических материальных затрат на момент его выпуска (прокатной оценки), в этом случае, среднее значение рассчитывается исходя из количества и стоимости материалов на начало месяца и все поступления до праздника ,

Таким образом, выбор даты, на которую оценка материально-производственных запасов, разница между взвешенной и скользящей оценки.

Применение скользящей оценки должно быть экономически оправданным и при условии соответствующего компьютерного оборудования.

Варианты для вычисления средних оценок фактической себестоимости материалов для бухгалтерского и налогового учета должны быть раскрыты в учетной политике организации.

Предполагая, что устойчивый рост цен, наиболее выгодным является, несомненно, метод ЛИФО, так как стоимость списанных запасов увеличилась и прибыль соответственно снизилась. Когда цены падают, есть только обратная картина при использовании метода FIFO. Для того, чтобы избежать скачков Бухгалтер, как правило, выбирают для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения, метод списания товарно-материальных запасов по средней себестоимости. Этот метод является проверенным временем и не вызывает затруднений при вычислениях, а также дает средние значения для любых изменений рыночных цен.

Для того, чтобы принимать правильные управленческие решения Существует необходимость выбрать метод оценки запасов для целей бухгалтерского учета в области управления запасами.

Для целей налогообложения, один или другой метод оценки материалов, используемых для оптимизации налогообложения, в частности, для уменьшения уплаты налога на прибыль, при условии, что выбор метода, который предусматривает уменьшение налоговой списания по маршруту исходя из максимального числа возможных затрат.

Последствия применения различных методов оценки запасов для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения.

Как же принимать во внимание различия в применении различных методов оценки запасов для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения. В этом случае возникает необходимость применять требования ПБУ 18/02.

Таким образом, организация использует различные методы оценки запасов для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения. Какая разница есть?

Если сумма расходов отражается в бухгалтерском учете расходов превышает сумму, принятой для целей налогообложения, есть вычитаемые временные разницы, и в результате, отложенный налоговый актив (ОНА). Если сумма расходов, отраженных в бухгалтерском учете меньше расходов, принятой для расчета подоходного налога существует налогооблагаемая временная разница, и, как следствие, отложенного налогового обязательства. Рассмотрим появление различий, основанных на наших выборочных данных.

Лучший метод оценки товарно-материальных запасов для целей налогообложения в организациях, применяющих упрощенную систему налогообложения, метод FIFO, так как метод оценки материально-производственных запасов по средней себестоимости для целей налогового учета расходов на STS не позволяет соответствовать требованиям искусства. 346,17 Налогового кодекса, в части контроля за уплатой расходов. В этом случае организация может быть обеспечена возможность вести учет товарно-материальных запасов "в среднем" в области бухгалтерского учета.

Конечно, появление различий между бухгалтерского и налогового учета приводит к усложнению процесса регистрации, в результате к большему количеству ошибок. Тем не менее, рыночные условия, существование нескольких подходов пользователей финансовой отчетности (например, организация выгодно, чтобы показать прибыль для выплаты дивидендов по более крупном масштабе), а недавние изменения в

законодательстве, чтобы увеличить число ситуаций, когда эти различия происходят. Кроме того, если номенклатура материалов (товаров) мал и бухгалтер имеют возможность partionnogo счет, вы должны думать, и это удобно и практично с точки зрения налогового метода средневзвешенной оценки.

3 Расчеты и аналитика

3.1 Особенности учетной политики ООО «Бюро путешествий»

Учет ООО «Бюро путешествий» проводится в соответствии с российскими стандартами, изложенными в Законе «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 номер 129-ФЗ, Положением по бухгалтерскому учету и отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Министерства финансов РФ от 29.07. 1998 г. № 34н, Положением по бухгалтерскому учету отдельных видов хозяйственных операций, утвержденным приказом Министерства финансов РФ, а также других применимых законов, правил и инструкций.

Учет осуществляется в автоматическом режиме с использованием прикладной программы "1С: Бухгалтерия".

Запись осуществляется с помощью системы журнал порядка.

Отчетный период является период с 01 января по 31 декабря.

Определение налоговых обязательств по налогу на прибыль в соответствии с требованиями статей 271 и 272 Налогового кодекса по "зарядки".

Для целей налогового учета нематериальных активов применяется линейный метод.

При определении размера материальных доходов при списании запасов, используемых в производстве, метод оценки запасов на основе стоимости единицы, используемой для целей налогообложения.

3.2 Финансовая отчетность и основные технико-экономические показатели

В любом туристической организации, собирается расширить свою деятельность и мобилизовать финансовые ресурсы, должны быть определены и осуществляются стратегии финансово-экономического развития. Анализ финансового состояния организации является решающим фактором при

работе с российскими и иностранными инвесторами. Даже с отличными бизнес-предложениями, дающих в будущем хороший экономический эффект и с рыночным спросом, крупнейшие российские и зарубежные инвесторы не будут работать с организациями, которые имеют более низкую финансовые показатели на сегодняшний день, или негативную тенденцию прошлого.

Потенциальные инвесторы просят от инвесторов с изложением реализации инвестиционных проектов по организации аудита финансовой отчетности формы, содержащей данные о движении денежных средств, каких-либо обязательств, финансовых результатов и других мероприятий для соответствующих периодов. Это стандартная процедура в традиционной деятельности банков и других инвестиционных институтов.

Расчеты позволяют более точные представления и выводы о технико-экономических показателях компании. В результате, расчеты показали эффективность операции производства и необходимую поддержку ресурсов [13].

Рассмотрим основные технико-экономические показатели предприятия ООО "Бюропутешествий", показанные в таблице 1.

Таблица 1 – Основные технико-экономические показатели

№ п/п	Показатели	2014 год	2015 год	Абсолютное изменение	Темп прироста (%)
1	Выручка от продаж, тыс. руб.	3538	19560	16022	452,85
2	Численность работающих, чел.	11	11	-	-
3	Выручка на одного работающего, тыс. руб./чел.	213,64	1778,18	1456,54	452,85
4	Стоимость основных средств, тыс. руб.	56	42	-14	-25
5	Фондоотдача, руб./руб.	63,18	465,71	402,53	637,12
6	Фондоемкость, руб./руб.	0,016	0,002	-0,014	-250
7	Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	5,09	3,82	-1,27	-24,95
8	Прибыль от продаж, тыс. руб.	55	400	345	627,27
9	Рентабельность продаж, %	0,016	0,02	0,004	25
10	Себестоимость продаж, тыс. руб.	3483	19160	15677	81,82
11	Рентабельность продукции, %	0,016	0,02	0,036	225
12	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	-415	431	846	203,85
13	Рентабельность деятельности организации, %	-7,41	10,26	17,67	238,49
14	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	340	3240	2900	852,94
15	Кредиторская задолженность, тыс. руб.	598	1196	598	100
16	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,57	2,71	2,14	375,27
17	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	10,41	6,04	-4,37	-41,98
18	Средний срок погашения	34,6	59,63	25,03	72,35

	дебиторской задолженности, дн.				
19	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,92	16,35	10,43	176,26
20	Средний срок погашения кредиторской задолженности, дн.	60,85	22,01	-38,84	-63,83
21	Собственный капитал, тыс. руб.	-990	-599	391	-39,49
22	Заемный капитал, тыс. руб.	2990	5976	2986	99,87
23	Коэффициент финансирования	-0,33	-0,1	0,23	-69,69
24	Фондорентабельность (по активной стоимости основных средств)%				
	по прибыли от продаж	0,98	9,52	8,54	869,39
	по прибыли до налогообложения	-7,41	10,26	17,67	238,49

Расчет основных технико-экономических показателей имеет важное значение во всех направлениях деятельности предприятия. На основании этих цифр руководители предприятий могут эффективно и профессионально оценивать воздействие хозяйственной деятельности предприятия своевременно найти пути выхода из кризиса или выхода нового продукта на рынке.

В соответствии с выручки от продаж таблица увеличилась на 16022 тысяч рублей, что на 452% больше, чем в прошлом году. Такое значительное увеличение притока денежных средств в значительной степени независимо от факторов: природных продаж и цена за единицу каждого вида продукции; общая стоимость реализованной продукции и прибыль от продаж. В этом случае себестоимость производства увеличилась на 15.677 млн рублей, что на 81%. Прибыль от продаж увеличилась на 345 тысяч, или 6 раз. С учетом анализа этих показателей видно, динамичное развитие компании, даже с увеличением стоимости видимой доступности тенденции роста капитала и прибыли.

В связи с ростом доходов от основной деятельности, как это можно видеть как рост и налогообложение дохода, но в 2 раза. Рентабельность продаж увеличилась менее значительно по сравнению с прошлым годом составляет всего 25%, но значительно возросла рентабельность компании в 2,4 раза и рентабельность производства почти в 2,3 раза. Это является необходимым условием для успешного развития компании в будущем, эта тенденция дает стимул для роста и улучшить свои позиции на рынке.

Численность работников за отчетный период не изменилась. В 2014 году, а также в 2015 году в штате 11 человек, поэтому для улучшения предприятия не влияет на количественный фактор и качество, возможно улучшение менеджеров по продажам, как можно более широкое распространение рекламы, внешнеэкономическая.

Рост производительности капитала является одним из факторов интенсивного роста объема производства. В течение отчетного периода, рентабельность активов по полной стоимости увеличилось в 6 раз. Это свидетельствует о том, что с ростом выручки от продаж и снижения стоимости основных средств, мы имеем ту же высоту и фондоотдачу. коэффициент достаточности капитала был 0,0002 рублей, что означает, что производство на рубль необходимо инвестировать 0,0002 рублевые активы. Эта цифра абсолютно не высока, потому что компания предоставляет услуги, которые, по сути, не несут стоимости основных средств. Капитал-это 3820 рублей. те. 3820 рублей основных средств приходится на 1 работника.

В конце 2015 года стоимость дебиторской задолженности и суммы, подлежащей уплате на подъеме. Это показывает, что организация имеет долги с должников, а также не может погасить часть своих обязательств перед кредиторами. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженности может привести к банкротству. В течение года произошло снижение дебиторской задолженности показатели оборачиваемости с 10,41 до 6.03, счета - увеличилась с 1,18 до 3,27, в 1,7 раза больше, чем в предыдущем году, это указывает на ухудшение управления дебиторской и кредиторской задолженности и модерации расчеты ,

Там было увеличение собственного капитала 391 тыс. Натирать. Рост долгового капитала в 2986-м. Рублей. по сравнению с предыдущим годом показывает увеличение степени финансовой зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Поскольку компания имеет высокую кредиторскую задолженность, этот показатель вырос почти в 2 раза и составила 99,87%. Такая ситуация не выгодна.

Фондорентабельность показывает эффективность использования основных средств. Фондорентабельность прибыль от продаж увеличилась на 89.68% за отчетный период и прибыли до налогообложения в 7,5 раза.

Исходя из приведенного выше анализа, можно сделать вывод о том, что финансово-хозяйственная деятельность ООО «Бюро путешествий» к концу анализируемого периода улучшилась, компания растет в этом типе деятельности и показывает хорошие перспективы.

3.3 Анализ и оценка ликвидности баланса ООО «Бюро путешествий»

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия является платежеспособным, то есть, способность средств для выполнения своих платежных обязательств.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, то есть время, которое требуется, чтобы превратить их в наличные деньги. Чем меньше время, которое требуется, чтобы просмотреть приобретенные активы денежные средства, тем выше его ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке обязательств ликвидности обязательств, сгруппированных по срокам погашения по убыванию и расположенных в порядке возрастания сроков [4].

Для определения ликвидности баланса необходимо сравнить результаты вышеуказанных классов активов и обязательств. Баланс считается полностью жидкости, если выполняются следующие условия:

$$A1 \geq П1;$$

$$A2 \geq П2;$$

$$A3 \geq П3;$$

$$A4 \leq П4$$

Таблица 2 показывает группировку по классам ликвидности активов и обязательств "Путешествия".

Таблица 2 - Группировка активов и пассивов по классам ликвидности

Актив	Начало года Тыс. руб	Конец года Тыс.руб	Пассив	Начало года Тыс.руб	Конец года Тыс.руб
A1 Наиболее ликвидные активы	1603	2049	П1 Наиболее срочные обязательства	2990	5976
A2 Быстро реализуемые активы	340	3240	П2 Кратко-срочные пассивы	-	-
A3 Медленно реализуемые активы	2	46	П3 Долго-срочные пассивы	-	-
A4 Трудно реализуемые активы	56	42	П4 Постоянные пассивы	-990	-599

Методы проверки состояния ликвидности баланса ООО «Бюро путешествий»:

На начало года	Соответствие	На конец года	Соответствие
A1>П1	-	A1>П1	-
A2>П2	+	A2>П2	+
A3>П3	+	A3>П3	+
A4<П4	-	A4<П4	-

Компания считается не разжеывающей, поскольку эти два условия ликвидности не будут выполнены либо в 2014, либо в 2015 году .. Наиболее срочные обязательства превышают наиболее ликвидных активов, что означает, что агентство не имеет средств для покрытия своих обязательств и, соответственно, они не закрыты. Та же компания имеет высокую на жестких осуществимых активов - это основные инструменты, и Непокрытый убыток за отчетный период, что не совпадает с четвертой позиции соответствия. Поскольку компания за отчетный период не существует никаких долгосрочных обязательств, кредиты, только второе и третье условия, что, поскольку есть дебиторская задолженность и запасы могут быть выполнены.

3.4 Финансовые коэффициенты платежеспособности ООО «Бюро путешествий»

Коэффициент ликвидности в целом показывает объем ликвидных активов компании к сумме всех платежных обязательств, при условии, что различные группы ликвидных активов и платежных обязательств,

включенных в указанные суммы с определенным весовым коэффициентом, который учитывает их значимость с точки зрения о сроках поступлений и других финансовых обязательств. Оценка изменений в финансовом положении с точки зрения ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, сколько денежных единиц текущих активов приходится на 1 денежной единицы текущих обязательств. Рассмотрено критическое отношение оборотных активов отношению краткосрочных обязательств 1: 1.

Быстрый (строгий) коэффициент показывает, какая часть оборотных активов за вычетом товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности со сроком погашения более чем через 12 месяцев после отчетной даты, покрывается текущими обязательствами. Сильный коэффициент ликвидности помогает оценить возможности компании для удовлетворения краткосрочных обязательств в случае возникновения критической ситуации [7].

Финансовые коэффициенты платежеспособности представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Показатели коэффициентов платежеспособности

Наименование показателя	Нормативные значения	Начало года	Конец года
1. Общий показатель платежеспособности	$L1 \geq 1$	0,057	0,334
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	$0,2 < L2 < 0,7$	0,53612	0,34287
3. Коэффициент быстрой ликвидности	Допустимое $0,7 \div 0,8$; желательно $L3 \approx 1$	0,64983	0,88504
4. Коэффициент текущей ликвидности	Необходимое значение 1,5; оптимальное $L4 \approx 2,0 \div 3,5$	0,6505	0,89273
5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала	Уменьшение показателя в динамике - положительный факт	1,05656	1,0701
6. Доля оборотных средств в активах	$L6 \geq 0,5$	0,9725	0,9922
7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$L7 \geq 0,1$ (чем больше, тем лучше)	-0,5381	-0,1204

В общем балансе ликвидности организации на начало и конец года не соответствует стандартному значению, то есть менее чем за 1 (2014 - 0,057; ..

2015 - 0,334), но есть положительная динамика, хотя по-прежнему очень далеко от норма, баланс компании нельзя считать жидкость.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности на начало периода составил 0.53612, а в конце - 0.34287, который подходит для стандартных значений и означает, что краткосрочный долг на отчетную дату может быть оплачен в течение анализируемого период. Но это только за счет наиболее ликвидных активов. Так как коэффициент рассчитывается по формуле на предприятии является прямая корреляция наиболее ликвидных активов и наиболее срочных обязательств. В 2014 году обязательства охвата имели больше возможностей, чем в 2015 году.

В быстрой ликвидности, компания за год превышает стандартное значение только 0.00854, которая является 0,8854, так что в 2014 году .64983, что ниже нормы на 0.15017. Это не существенная разница, и указывает на то, что компания сможет погасить свои краткосрочные финансовые обязательства в течение 12 месяцев.

Коэффициент текущей ликвидности в начале и в конце года значительно меньше, чем стандартное значение. Таким образом, предприятие не хватает денег, что они могут быть использованы для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. В конце года этот показатель увеличился на 24%, это положительная тенденция, но требуемые стандарты не будут выполнены.

Наличие оборотных средств во всех активах компании составила 97% в начале года, в конце - 99%. Как можно видеть, было увеличение оборотных активов в структуре активов компании, что представляет собой увеличение оборота активов.

Анализ ликвидности баланса ООО «Бюро путешествий» показал, что баланс не является абсолютно ликвидный, как начало и конец периода в любом из данном случае не соблюдается условие абсолютной ликвидности. Но есть инструменты, которые могут быть легко трансформированы в платежи, таким образом, компания сможет выполнить свои обязательства

или обязательства в случае необходимости.

3.5 Анализ и оценка финансовой устойчивости ООО «Бюро путешествий»

Финансово - способность компании финансировать свою деятельность. Финансовые является одним из наиболее важных аспектов бизнес-предприятий. Это оказывает непосредственное влияние на производственную деятельность предприятия и, следовательно, резервы и дальнейшего совершенствования. Финансовые, представлены в таблице 4, может быть: стабильной, нестабильной, кризис [7].

Способность компании своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность демонстрирует хорошие финансовые условия.

Таблица 4 - Анализ финансовой устойчивости

Коэффициенты	Нормативное значение	На начало года	На конец года
1) Коэффициент финансовой независимости	$0,5 < K_a < 0,6$	-0,495	-0,1114
2) Коэффициент финансовой зависимости		1,495	1,111
3) Коэффициент финансового риска	$K_{ф.р.} < 1$	-0,2929	-9,9766
4) Удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества		0,17	0,6
5) Коэффициент маневренности капитала	$K_m = 0,5$	1,05656	1,07012
6) Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{осс} > 0,1$	-0,538	0,12015
7) Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств		34,71	127,02
5) Коэффициент концентрации собственного капитала	$0,5 < K_{кск} < 0,6$	-990	-599
6) Коэффициент концентрации привлеченного капитала	$K_{кпк} < 50\%$	1,495	1,111
7) Коэффициент структуры долгосрочных вложений		0	0

Финансовое состояние компании во многом зависит от того, какие ресурсы она имеет в своем распоряжении и куда они вложены. Необходимость собственного капитала обусловлена требованиями самофинансирования. Но финансовая деятельность предприятия только за

счет собственных средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство носит сезонный характер (только в определенное время будет накопить много денег на банковских счетах и в других случаях они будут пропущены) в в то же время, если предприятие фонды, созданные в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как с краткосрочного использования капитала нуждается в постоянной работе, направленной на контроль за их своевременный возврат и привлечь в оборот в течение короткого промежутка времени, другой капитал [24].

Коэффициент концентрации собственного капитала показывает, какая доля от общего объема активов домашних хозяйств составили собственный капитал. Инвесторы полагают, что организация финансово устойчивое значение этого параметра должно быть не менее 0,5 - 0,6, то есть 50 - 60% от имущества организации должны быть сформированы за счет собственного капитала. В моем случае, коэффициент явно недооценен, следовательно, компания создает свои финансы от привлеченного капитала.

Коэффициент концентрации привлеченного капитала рассматривается инвесторами и кредиторами в качестве важного показателя финансовой устойчивости, на основе которой принимаются решения о капитальных вложений. Значение этого фактора учитывается, как правило, инвесторы при определении конкретных условий финансовых средств: чем выше значение, тем более жесткие условия кредитования.

Отношение долгосрочной инвестиционной структуры отражает долю долгосрочных обязательств в сумме внеоборотных активов. Для этого фактора трудно указать рекомендуемое значение: ниже его значение может указывать на неспособность привлекать долгосрочные кредиты, а слишком высокая - или возможность надежного обеспечения или финансовых гарантий или сильной зависимости от сторонних инвесторов. В этом случае этот коэффициент равен нулю, так как ни на 2013, ни на 2014 или на 2015 год не было никаких долгосрочных обязательств.

Коэффициент маневренности капитала показывает, какая доля собственного капитала в обращении. Показатели этого фактора является одним, а это значит, что все акционеры компании долевого участия в обращении.

Стандартное соотношение стоимость акционерного капитала $\geq 0,1$ Чем выше значение этого коэффициента, тем лучше, тем больше возможность предприятия проводить независимую финансовую политику. Агентство за оба года этот отрицательный коэффициент, соответственно, она полностью зависит от условий финансирования, установленных для него в определенный момент и на общем рынке.

Соотношение мобильных и иммобилизованных активов показывает, как много счета текущих активов за 1 рубль основных средств, и определяется как отношение оборотных активов к внеоборотный. Чем выше этот показатель, тем больше денег компания вкладывает в оборотные активы.

3.6 Анализ и оценка управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Для правильной оценки платежеспособности и ликвидности, необходимой для изменения объема оборотных активов и пассивов в целом и составляющих элементов, связанных с масштабом динамики компании. Ниже мы рассмотрим ряд факторов, анализ которых позволяет динамику ответить на несколько вопросов, например, что скрывается за изменением значения элемента оборотных средств - неэффективное управление деятельностью туристических агентств, или является следствием увеличения объемов продукции (услуг).

Анализируя текущие активы и текущие обязательства, необходимо выделить часть своих оборотных активов - запасов, дебиторской задолженности, денежных средств - и текущие обязательства - кредиторская задолженность.

Ликвидность дебиторской задолженности в основном определяется скоростью и сроков ее оборота. Качество дебиторской задолженности определяется степенью соответствия платежных условий долга.

Кредиторская задолженность отражает оценку финансовых обязательств организации перед различными субъектами экономических отношений.

Для эффективного управления фирмы очень важно знать состояние финансовых отношений с поставщиками и подрядчиками, так как они доступны всем необходимым для нормального функционирования материальных активов, выполнил необходимую работу и предоставить соответствующие услуги. Объем задолженности по поставкам продукции, отражаются на балансовых статей "Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками" и "Векселя к оплате", но на предприятии не обязанность по счетам. Соответственно, было бы правильно относиться к анализу этой задолженности к «себестоимости товаров, продукции, работ и услуг» [3].

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности управления представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Анализ управления дебиторской и кредиторской задолженности

Наименование показателя		Начало года	Конец года
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	В оборотах	1,98	10,93
	В днях	182,14	32,94
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	В оборотах	6,95	96,28
	В днях	50,99	3,74

На конец года дебиторской задолженности коэффициент оборота увеличился на 10%, что означает, что из-за лучшего управления или эффективной работы маркетинговой службы привело к увеличению спроса на продукцию, и начал получать денежные средства.

Сокращение периода оборота дебиторской задолженности от 182 дней

до 33 дней может указывать на улучшение условий оплаты товаров (услуг) по договорам, увеличение финансовых возможностей у потребителей, повышение активности отделов маркетинга и т.д.

Важно, чтобы сравнить не только объем долговых показателей в абсолютном выражении, но и продолжительность периодов оборота. Если период оборачиваемости дебиторской задолженности значительно выше, чем для кредиторской задолженности, это чревато возникновением трудностей в осуществлении текущих платежей.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности на конец года значительно увеличился, что означает, что компания активно сотрудничает с различными компаниями, и они имеют задолженность по отношению к агентству, что существенно ухудшает положение финансового состояния.

3.7 Анализ и оценка результативности текущей деятельности и использования ресурсов

Бизнес Эффективность характеризует всю рентабельность группы. Сам по себе рост доходов, все виды прибыли уже характеризует деятельность любой организации как достаточно успешный. Однако для того, чтобы ответить на вопрос о том, что вызвало увеличение - только абсолютное увеличение масштабов деятельности и снижения затрат, более полного и эффективного использования материальных и материалов или потенциала людских ресурсов, необходимо рассчитать коэффициенты рентабельности. Линковку получены финансовые результаты с использованием ресурсов [10].

Если в течение нескольких лет, рентабельность улучшается, это свидетельствует об эффективности управления, способность компании получать прибыль в настоящем и в будущем, как это показано в таблице 6.

1) производство валовой прибыли от операционной деятельности показывает соотношение прибыли от основной деятельности к

себестоимости продукции:

$$K_{\text{рен.пр-ва}} = \frac{(V - S_p)}{Z},$$

2) норма прибыли продукты, полученные от операционной деятельности:

$$K_{\text{рен.продукции}} = \frac{(V - S_p)}{V},$$

3) рентабельность использования капитала. Рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднему годовому объему используемых коммерческих транспортных средств или всего привлеченного капитала. Этот показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{рен.ОК}} = \frac{(P - N)}{(I_{\text{нг}} + I_{\text{кг}}) \times 2},$$

4) Рентабельность собственного капитала. Эта цифра несколько конкурирующих и дополняют друг друга фактором рентабельности капитальных ресурсов. Он находится как отношение чистой прибыли к среднему объему капитала. Следующая формула может быть, чтобы вычислить его:

$$K_{\text{рен.СК}} = \frac{(P - N)}{(S_{\text{нг}} + S_{\text{кг}}) \times 2},$$

Таблица 6 - Анализ влияния текущих операций и использования ресурсов

Наименование показателя	Начало года	Конец года
Рентабельность производства	0,016	0,021
Рентабельность продукции	0,016	0,021
Рентабельность использования основного капитала	-0,246	0,209
Рентабельность собственного капитала	-0,444	0,519

При оценке результатов текущей деятельности прибыли, как правило, относится к количеству или стоимости продукции (в данном случае определяется рентабельность производства) или выручки (расчет рентабельности производства). В моем случае, эти два показателя такие же, как производство заменяется предоставлением определенных услуг, и это основное производство.

Рентабельность использования капитала показывает прибыль на 1

рубль. использование экономических средств. Это дает общее представление об эффективности исследуемого бизнеса независимо от источников привлечения капитала и других факторов. Из таблицы видно, что этот показатель не лучшие результаты, но за период отчетливо виден прогресс в получении прибыли. Огромный фактор на этом рисунке внешняя экономическая ситуация в стране.

Рентабельность собственного капитала является большой интерес для собственников компании и потенциальных инвесторов, так как он показывает, насколько эффективно передовые собственникам и акционерам фондов. Высокая рентабельность собственного капитала, как правило, дает возможность привлекать дополнительный капитал в случае необходимости.

Показатели рентабельности основных средств, влияние увязки текущей деятельности с имеющимися экономическими ресурсами или финансовых ресурсов, отражает производительность бизнеса. Эти показатели часто используются инвесторами в процессе принятия решений об инвестировании своих средств в организации.

4 Результаты проведенного исследования (разработки)

4.1 Учет особенности и расчет цены туристического продукта

В результате анализа сильных и слабых сторон финансовой деятельности «Бюро путешествий» были идентифицированы. Для устранения этих недостатков было принято решение улучшить учет посреднических операций в турфирме посредством разработки и реализации программы «Модернизация учета и расчета стоимости туристической продукции», реализуются по договору комиссии (агентскому договору) ,

Туристический продукт является услугой, хотя четкое определение законодательства, к сожалению, не содержит. Это законодательство может выявить некоторые признаки, которые указывают на него как туристического продукта на услугу. Если туристическая компания выступает в качестве туроператора, и ООО «Бюро путешествий», в большинстве случаев он выступает в качестве туроператора и его деятельность связана с образованием, продвижение и маркетинг туристических продуктов. Эта особенность туристических продуктов является потребление в момент его создания, который является одним из признаков деятельности по предоставлению услуг. Кроме того, как указано в п. 2, ст. 779 Гражданского кодекса, о деятельности туристической службы главы 39, "стандарты платных услуг. Другими словами, гражданское право приравнивает туристской деятельности в сфере услуг, такие виды деятельности подпадают под оказание услуг, а также в соответствии с нормы налогового законодательства. Таким образом, в соответствии с п. 5 ст. 38 НК РФ, услуга считается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе этой деятельности . Таким образом, можно сделать вывод, что у него есть туроператор услуг.

ООО «Бюро путешествий» обязательным приложением к договору является туристический ваучер и резервирование список, который задает конкретный перечень услуг, предоставляемых туриста (категория гостиницы,

условия питания, трансфер, дату и время отправления, будь то визы и медицинское страхование необходимо).

ООО «Бюро путешествий» большинство сделок по реализации услуг происходят по безналичному расчету. Основой для расчета является вексель, выдаваемый поставщиком. Кроме того, поставщик выпускает полный комплект документов, то есть предоставление услуг обязательно сопровождается актом Службы, в течение 5 дней также необходимо поставить счет-фактуру. Все документы написаны на поставщика в двух экземплярах, один из которых передается покупателю, другой остается в бухгалтерии предприятия-поставщика.

Конечно, расчеты могут быть сделаны между организациями не только банковским переводом, но и при расчете наличными. Если вы платите наличными компания поставляет покупателю будет возвращен денежный заказ, а также проверить СМС. Если ваша компания не имеет кассового аппарата, он использует формы строгой отчетности (БСО). Эта услуга предоставляется Транспортной клиринговой компании, которая несет ответственность за выдачу билетов форму заявки на перевозку, а также обратные билеты. Есть два типа билетов и электронной бумаги, и тот и другой может быть продан за наличный и безналичный расчет. Бумажные билеты являются формами строгой отчетности, предоставляются по запросу, предоставить доверенность, а также заявки на получение бланков. Каждая форма имеет номер, штамп и имеет несколько ваучеров: два для отчета, пассажира и информационного листа. Электронный билет является распечатку маршрута листа пассажирского рейса, не требуется на фронте, пассажир проходит только ваш паспорт. Каждый из этих типов билетов, в случае отсутствия возможности кассового аппарата, квитанций формы, применяемые K95, разработанный ТАР. Эта проверка является проверка пассажиров и бланков заявлений для бухгалтерии, так как она отражает полную стоимость купленного билета. По продаже билетов и квитанций каждый день оператор должен подготовить отчет, составленный на основе

своих реестров компания, которая предоставила формы, которые сдаются в аренду через каждые десять дней. Эти термины и условия, предусмотренные в договоре, и при условии обязательного соблюдения, правила в отношении отчетов о недоставке, то есть задержка должна уплатить штраф. [20]

Расчет за наличный расчет на данный момент ограничена - 300 000 рублей. Ответственность за превышение предельных расчетов должны быть плательщик стороной. В то же время средняя цена тура для юридического лица, как правило, превышает этот предел.

Для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычной деятельностью организации, а также для определения финансовых результатов для него предназначен счет 90 «Продажи». На этот счет отражается, в частности, выручка и себестоимость по: готовой продукции и полуфабрикатов собственного производства; работ и услуг, и многое другое.

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» осуществляется по каждому виду проданных товаров, оказанных услуг.

Производственные затраты выражены в денежных затрат на производство и продажи.

Все расходы, связанные с производственной деятельностью, а также расходы по обеспечению производства, продвижение продуктов, включенных в стоимость. В то же время некоторые расходы в налогообложении прибыли предприятий не будут приняты в полной мере, что нормализуется. Эти расходы, в частности, расходы на рекламу, путешествия, представительские расходы, расходы на добровольное медицинское страхование работников.

Стоимость определяется на основе прямых и косвенных затрат.

Все расходы туристических фирм, чтобы принять их в бухгалтерском и налоговом учете должны быть разумными, то есть экономически обоснованные затраты, оценка которых выражены в денежном выражении. Кроме того, все расходы должны быть документально подтверждены в соответствии с законодательством Российской Федерации [14].

Прямые расходы непосредственно связаны с производственным процессом. Прямые затраты учитываются на счете раздела 20 «Основное производство» в статьях расчет, для каждого заказа. Компании основные туристические статьи затрат могут быть:

- размещение;
- авиабилет;
- медицинское страхование;
- передача;
- консульский сбор;
- коммунальные услуги;
- телефония;
- договор;
- аренды;
- другой.

Оплата туроператора право на получение туристических услуг в организациях, предоставляющих услуги туристам в местах их проживания, зачисляются на счет 51 «Расчетный счет» (50,52,71) и дебетовую пара 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками".

Стоимость прав на услуги, в частности, сформированных туров, дебет стоимости туристского продукта к кредиту счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками» в дебет счета 20 «Основное производство».

Если туроператор занимается выездным туризмом, он должен организовать отдельный учет доходов услуг, облагаемого и необлагаемого НДС включен в туристический продукт. Это необходимо для корректировки учета входящего НДС на общих эксплуатационных расходах.

НДС на прямые расходы, связанные со стоимостью учитывается по дебету счета 19 "Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям". Но в то время как туризм практически не входящего НДС на прямых затрат, т.е. НДС не облагается.

Первая трудность, с НДС возникает в момент счета клиенту. Во-

первых, не всегда есть, может быть, чтобы определить точное количество сети на экскурсии, так как оплата за тур есть всегда известен перед поездкой. Очень часто, чистая сумма на момент расчета стоимости тура лишь приблизительно, соответственно, в будущем, после выставления счета, когда вы измените чистую сумму, будет изменяться и сумма субъекта доходов НДС, и, следовательно, сумма НДС.

С 1 января 2005 года запрещается указывать расчетную цену товаров, работ и услуг в условных единицах. Это изменение очень сложная работа туристических агентств, в связи с большим количеством расчетов находится в иностранной валюте.

Входной НДС для туристических организаций практически отсутствует, за исключением размещения туристов в отелях на территории России.

Очень большое количество туристических фирм работают по упрощенной системе налогообложения. Большинство клиентов фирмы хотят получить вместе с покупкой тура, входной НДС на общих эксплуатационных расходов, в результате некоторых особо крупных компаний, существуют большие трудности, для которых НДС по ставке 18% в целом сумма является одним из наиболее важных условий контракта.

Входной НДС по общехозяйственным также франшизы не все. Он может быть выделен из бюджета пропорционально стоимости услуг, облагаемых НДС, общая стоимость оказанных услуг, включенных в туры в течение отчетного периода. Для этого необходимо вести отдельный учет доходов по ставке НДС 18%, а доходы не облагаются НДС. Кроме того, желательно, чтобы открыть "НДС по приобретенным активам" счет 19 субсчет дополнительно для отдельного НДС на общих эксплуатационных расходов [12].

Чтобы включить счет-фактуру в книгу покупок необходимо, чтобы следующие условия:

- товары, работы, услуги должны быть капитализированы;

- должны быть доступны счета-фактуры, полученные от поставщика по получении товаров, работ и услуг.

Более наглядно представить реализацию услуг и отражения прямых затрат на приобретение услуг можно увидеть в примере.

Пример 1. ООО «Бюро путешествий» подписал соглашение с представителем "Фарм-Трейд», чтобы обеспечить доставку иностранного производства лекарственных средств ЗАО "Фарма Берлин" (Берлин, Германия) 25.09.15-28.09.15 год. Для того, чтобы определить стоимость тура в компании «Бюро путешествий» используется в форме "Расчет цены ваучеров." Она составлена на основании документов, полученных от поставщиков. Исходя из этого, по оценкам, путевые расходы 604 023 рублей 45 копеек. Пакет включает в себя проживание в отеле, страхование, транспорт, переводы в России и Германии. В организации следующие проводки были сделаны, как показано в таблице 7.

Таблица 7 - Расчет цены туристического продукта

Дата	Наименование операции	Дебет	Кредит	Сумма
20.09.15	Выписка из банка (Поступление от покупателей)	51	62,1	604023,45
20.09.15	Расчеты по агентским договорам за поставленные авиабилеты	62,1	62,4	79922,3
29.09.15	Расчеты по комиссионным договорам	62,1	76,5	13869,69
29.09.15	Выручка по агентским договорам ЮТС	62,1	90.1.1 без НДС	410910,4
29.09.15	Выручка по агентским договорам	62,1	90,1,1 с НДС	99321,05
29.09.15	Начислен НДС	90,3	68,2	15150,67
29.09.15	УСО Учтена выручка за предоставление услуг Hotel Grand Pre	20	60,1	272168,32
29.09.15	УСО Учтена выручка за предоставление услуг Alpha Travel	20	60,1	13805,7
29.09.15	УСО Учтена выручка за предоставление услуг страховка	20	60,1	643,98
29.09.15	УСО Учтена выручка за предоставление услуг Kenes int.	20	60,1	124292,41
29.09.15	УСО Учтена выручка за предоставление услуг Трансфер по России с НДС	20	60,1	5800
29.09.15	Начислен НДС	19,3	60,1	1044
29.09.15	Учтен НДС	68,2	19,3	1044
29.09.10	Списана себестоимость оказанных услуг Hotel Grand Pre	90,2	20	272168,32
29.09.15	Списана себестоимость оказанных услуг Alpha Travel	90,2	20	13805,7
29.09.15	Списана себестоимость оказанных услуг страховка	90,2	20	643,98
29.09.15	Списана себестоимость оказанных услуг трансферт по России	90,2	20	5800
29.09.15	Списана себестоимость оказанных услуг Kenes int.	90,2	20	124292,41
29.09.15	Выявление финансового результата (Регламентированные операции)	90,9	99,1	78370,38

В этом примере, это переплетается несколько агентских договоров, но и особенности таких контрактов будут рассмотрены позже. В этом примере мы рассмотрели процесс работы по расчету единого туристического продукта.

Следует отметить, что расчет иностранной валюты осуществляется на дату окончания действия договора, то есть в данном случае в последний день 29.09.15g за рубежом.

Туристские организации имеют специфические нюансы при расчете НДС. НДС облагаются услуги, оказываемые только на территории Российской Федерации. В этом примере, Tranfer от / до аэропорта,

предусмотренной на территории Российской Федерации, поэтому эта сумма подлежит, а также на услуги, предоставляемые за пределами территории Российской Федерации, облагаются НДС только прибыль компании туриста. При расчете стоимости проезда на территории Российской Федерации при отражении возникает услуги покупки через 19 "Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям". Таким образом, расчеты производятся для каждого заказа, на основании которых составляется для предоставления услуг и счета-фактуры.

Затраты, связанные с перевода ризницами очень распространены в финансовой деятельности туристических компаний, из-за большого количества расчетов с иностранными компаниями. Для большей наглядности рассмотрим пример

ООО "Бюро путешествий" были оплачены зарубежным партнером Альфа-Travel Consultants GmbH в размере 336 евро.

Валютный перевод основан на решении банка валютного контроля, который открыл валютные и текущие счета. Для передачи требуется фотокопию базового документа, заверенная печатью организации, например, или по соглашению с партнером. При переводе денег за границу заполняется с заявкой на покупку иностранной валюты, заявление на перевод денежных средств, а также справку о валютных операциях. В течение 90 дней с даты перевода валюты, банк следует предоставить акт оказания услуг, подписывает организацию и ее иностранным партнером.

Разница Сумма возникает в туристических предприятий на момент размещения платного поставщика услуг. Суммовые разницы, а также обменный курс может быть положительным или отрицательным, в зависимости от счета 91 "Прочие доходы и расходы" либо дебетуется или кредитруется. Это происходит из-за просроченных выплат по счетам в иностранной валюте. На протяжении всей работы по порядку, и это может быть более чем на один день, изменение курсов валют как в плюс и минус сторона, и каждый день, необходимо переоценить валюту [2].

4.2 Особенности реализации товаров по договору комиссии

Многие туристические компании в процессе бизнеса, использование договора комиссии или агентского договора. Преимущество использования таких договоров является то, что в этом случае туристические услуги становятся товаром, что позволяет организациям избежать чрезмерного уплаты НДС в бюджет при отсутствии входного НДС от поставщика в России. Кроме того, этот тип соглашения значительно упрощает продажи схемы бухгалтерского учета.

Стороны договора являются основным и комиссионер и субагент.

Комиссия осуществляет предпринимательскую деятельность, целью которой является, чтобы получить прибыль от предоставления посреднических услуг по заключению сделок в продаже имущества, принадлежащих доверителю.

Вознаграждение выплачивается агенту по договору, является для него доход от обычной деятельности. По договору комиссии на комиссии, основной поставщик платных услуг, там всегда отражается на счетах бухгалтерского учета и только выручка от реализации посреднических услуг (комиссий). Этот тип сделки является очень полезным, особенно при расчете.

С "Доход" отражением комиссии в комиссии возникает при продаже оборота услуг (в размере комиссии), что отражается в дебет счета 76 Расчеты с разными дебиторами и кредиторами субсчет "Расчеты по основной" (кредитный счет 90 "Продажи" субсчет 1. в отражающей доходы от брокерских операций на счетах комиссии следует помнить, что она не признается в качестве дохода доход организации от других юридических и физических лиц по договорам комиссии в пользу главным. она не признается в качестве расходов в распоряжении организации активов по договорам комиссии в пользу доверителя. Поэтому, если комиссионер продает товар комиссия, продажа товаров на расходы возникают и учитываются

доверителя.

Договор комиссии комиссия не является собственником покупки или продажи товаров, то есть, она осуществляет только права, принадлежащие к директору. Исходя из принципа раздельности допущения собственности, имущества, принадлежащего организации, она учитывается в бухгалтерском посредника друг от друга.

Если сделка с участием комиссии при расчете диаграммы денежных потоков выглядит следующим образом: доходы от продажи товаров, полученных от покупателя на банковский счет или в наличной комиссии; получены от суммы комиссии, как правило, держат их вознаграждение; оставшаяся сумма должна быть передана собственнику товаров - к директору.

Если посредник не участвует в расчетах, то: доходы от продажи товаров поступает на банковский счет или наличными деньгами их владельца - доверителя; после получения денег переданы комитент вознаграждения, причитающегося ему по договору.

При этом компания подписала несколько таких соглашений, давайте рассмотрим пример таких отношений. ООО "Тревел" заключил контракт с ОАО «Air Center» на продажи билетов "555" и «BSP Link», а также subagentsiky контракт C-45 с "Tempo Tour" для продажи билетов авиакомпании "Сибирь" и ТАР.

Доходы Агентства осуществляется по счетам 76,5 - 76,5 и операционных денежных средств - операционный денежный РР банковским переводом. Так как оплата авиакомпании происходит каждые десять дней, а затем через каждые десять дней есть плата за агентское вознаграждение, чтобы работать с ними и за предоставление посреднических услуг. С некоторыми компаниями, в данном случае в лице "UTC" ООО происходит другую схему работы. доходы Агентство переходит к нему. Но мы должны перечислить все доходы от своих агентов, а также агенты, в свою очередь, только после этого следует перевести сумму вознаграждения, которая

вычитается из доходов и держать запрещено в связи с решением Российской Федерации для каждой компании. Но приказом Министерства финансов крупные авиакомпании разрешено не работать по такой схеме, как и их субагентов является много компаний, и это значительно усложняет работу в авиационной отрасли.

Официально разрешено органам взимать сборы с проданных билетов, сумма этих сборов полностью признала доход предприятия.

В конце десятилетия, а затем компилируется агента ежемесячной отчетности и, таким образом, действуют на комиссии и фактуре, таким образом, оказывает непосредственное влияние на агентства по доходам.

В свою очередь, ООО выступает в качестве субагента, но и в качестве агента, она заключила соглашения обратного субагента с "Tempo Tour" номер 01-СТ / 14 для продажи на формах "555" и "БСП Линк", то есть у нас есть очень удобно, так как она позволяет увеличить продажи и тем самым увеличивая размер комиссии. В этом случае агентство уже получил счет-фактуру на комиссию и должен зарегистрировать его в книге покупок.

Для упрощения расчетов Комиссией, в отрасли продажи билетов, часто используется следующая схема: для каждого проданного билета заплатил 1 рубль по агентскому договору, но это не очень удобно, и, следовательно, между "Путешествия" и "Tempo Tour" "дополнительные соглашения к базовой комиссии был определенный процент от суммы продаж в течение десятилетия.

Рассмотрим теперь пример работы по агентским договорам за десять дней от 1 декабря 2015 года.

ООО «Бюро путешествий» подписали соглашение с авиакомпанией "Air Cent" по продаже билетов. В течение многих десятилетий было продано билетов на сумму оплаты наличными 1,020,656 рублей банковским переводом 563.679 рублей. В соответствии с этим необходимо определить агентство по доходам и обзор процессов с компаниями, как показано в таблице 8.

Таблица 8 - Деятельность по агентским договорам

Договор	Наименование операции	Дебет	Кредит	субсчет	сумма
	В течение декады получено денег по наличному расчету операционные кассы ПКО	50,1	76,5		1020656
	В течение декады было получено денег по безналичному расчету операционные кассы ПП	62,4	76,5		563679
	ОК ПКО начислена сумма по сборам	76,5	90,1,1		3151
	ОК ПП начислена сумма по сборам	76,5	90,1,1		13300
C45	Учтена выручка агентству ПКО ТКП	76,5	76,5	Темпо Тур	658192
C45	Учтена выручка агентству ПП ТКП	76,5	76,5	Темпо Тур	301393
C45	Учтена выручка агентству ПКО Сибирь	76,5	76,5	Темпо Тур	83710
C45	Учтена выручка агентству ПП Сибирь	76,5	76,5	Темпо Тур	120900
	Выдан счет-фактура на получение комиссии ТКП	76,5	90,1,1	Темпо Тур	96
	Выдан счет-фактура на получение комиссии Сибирь	76,5	90,1,1	Темпо Тур	121
	Выписка банка. Перевод выручки агентству	76,5	51		1164087
	Учтена выручка агентству ПКО	76,5	76,5	Авиа Центр	275603
	Учтена выручка агентству ПП	76,5	76,5	Авиа Центр	128086
01-ТТ	Учтена выручка агентству. Темпо Тур -Авиа Центр	76,5	76,5	Авиа Центр	2032337
01-ТТ	Выдан акт и счет-фактура на получение комиссии	76,5	90,1,1	Авиа Центр	99321,95
01-ТТ	Выписка из банка. Перевод выручки агентству	76,5	51	Авиа Центр	2336704,05
01-ТТ	Получен счет-фактура по субагентскому договору по билетам	20	76,5	Темпо Тур	144,07
	Начислен НДС	19,3	76,5	Темпо Тур	25,93

	Учен НДС, регистрация в книге покупок	68,2	19,3	Темпо Тур	25,93
Данные проводки делаются ежедекадно, а по отчетам за месяц выставляется счет-фактура агенту на сумму сборов.					
	Учен НДС между ООО «Бюро путешествий» и «Темпо Тур»	90,3	68,2	Темпо Тур	33,10
	Учен НДС между «Бюро путешествий» и «Авиа Центром»	90,3	68,2	Авиа Центр	15150,8
	Учен НДС по наличным и безналичным сборам компании	90,3	68,2	Физические лица	2509,47
Дальше вступает в силу Бонусное соглашение, по договору С45 по которому платит «Темпо Тур» «Бюро путешествий» вознаграждение и, наоборот, по итогам месяца					
	Выручка агентства $\times 3\% =$ сумма комиссии			Бюро путешествий	65397,66
	Выставлен акт по итогам комиссии	76,5	90,1,1	Бюро путешествий	55421,75
	Выдан счет-фактура по итогам комиссии	90,3	68,2	Бюро путешествий	9975,91
	Выручка агентства $\times 4\% =$ сумма комиссии			Темпо Тур	250949,48
	Выставлен акт по итогам комиссии	20	76,5	Темпо Тур	212669,05
	Выдан счет-фактура по итогам комиссии	19,3	76,5	Темпо Тур	38280,43
	Учен НДС, регистрация в книге покупок	68,2	19,3		38280,43

Документ в операциях по договору комиссии также имеет свои особенности. Комиссия счета-фактуры в комиссию. Счета-фактуры, полученные комиссией принципала, должны храниться в специальном реестре, и не зарегистрирован в книге покупок. Когда главный посредник продает товар, он ставит счета клиента в двух экземплярах от своего собственного имени. Размер комиссии не выделяется. Выставленный счет-фактура клиента не зарегистрирован в книге продаж, поэтому НДС взимается на них в бюджете и не вычитаются.

В дополнение к главному комиссару выставляет счет-фактуру на стоимость их услуг - сумма комиссии. Эта учетная запись должна быть отражена в книге продаж и взимать НДС в бюджет.

5.1 Планирование комплекса работ по разработке проекта, оценка трудоемкости и определение численности исполнителей

Для разработки и внедрения программы «Модернизации учета и расчета цен на туристические продукты», реализующиеся по договору комиссии (далее программа) трудоемкость оценивают на основе трудоемкости разработки аналогичных программ мероприятий с учетом отличительных особенностей данного проекта, отражаемых введением поправочных коэффициентов.

Трудоемкость разработки рассчитывается по формуле:

$$Q_{PROG} = \frac{Q_a n_{сл}}{n_{кв}}, \quad (1)$$

Если оценить сложность разработки программы-аналога (Q_a) в 360 человеко-часов, коэффициент сложности новой программы определить как 1,2, а коэффициент квалификации исполнителя установить на уровне 0,8, то трудозатраты на разработку составят 540 чел.-час.

Затраты труда на разработку определяют время выполнение проекта в целом, которое можно разделить на следующие временные интервалы: время на разработку программы, на непосредственное разработки мероприятий, на проведение процедуры внедрения, внесение исправлений и на написание сопроводительной документации:

$$Q_{PROG} = t_1 + t_2 + t_3, \quad (2)$$

Трудозатраты на разработку программы можно определить используя коэффициент затрат на разработку программы (n_A), равный отношению трудоемкости разработки программы по отношению к трудоемкости её реализации, откуда:

$$t_1 = n_A \cdot t_2. \quad (3)$$

Затраты труда на внедрение, внесение исправлений и подготовки сопроводительной документации определяются суммой затрат труда на выполнение каждой работы этапа внедрения:

$$t_3 = t_T + t_H + t_D, \quad (4)$$

Значение t_3 можно определить, если ввести соответствующие коэффициенты к значениям затрат труда на разработку программы (t_2):

$$t_3 = t_2(n_i). \quad (5)$$

Объединив полученные значения коэффициентов затрат, получим

$$t_3 = t_2(n_T + n_H + n_D). \quad (6)$$

Отсюда имеем:

$$Q_{PROG} = t_2 \times (n_A + 1 + n_T + n_H + n_D). \quad (7)$$

Затраты труда на написание программы составят:

$$t_2 = \frac{Q_{prog}}{(n_A + 1 + n_T + n_H + n_D)}, \quad (8)$$

получаем:

$$t_2 = \frac{540}{(0,3 + 1 + 0,3 + 0,3 + 0,35)} = \frac{540}{2,25} = 240 \text{ ч.}$$

Разработка и коррекция мероприятий составит 240 часов или 30 дней.

Затраты на разработку мероприятий:

$$t_1 = 0,3 \times 240 = 72 \text{ ч.}$$

Время на разработку мероприятий составит 72 часов или 9 дней.

Тогда $t_3 = 240 \times (0,3 + 0,3 + 0,35) = 240 \times 0,95 = 228 \text{ ч.}$

Время на внедрение и внесение исправлений составит 228 час или 28 дней.

Общее значение трудозатрат для выполнения проекта в целом составит:

$$Q_p = Q_{PROG} + t_i, \quad (9)$$

$$Q_p = 540 + 540 = 1080 \text{ ч (135 дней).}$$

Средняя численность исполнителей при реализации проекта определяется следующим соотношением:

$$N = Q_p / F , \quad (10)$$

Величина фонда рабочего времени определяется:

$$F = T \times F_M , \quad (11)$$

$$F_M = t_p \times (D_K - D_B - D_{II}) / 12 , \quad (12)$$

Подставив, свои данные получим:

$$F_M = 8 \times (365 - 106 - 10) / 12 = 166.$$

Фонд времени в текущем месяце составляет 166 часов.

$$F = 4,5 \times 166 = 747.$$

Величина фонда рабочего времени составляет 747 часов.

$$N = 1080 / 747 = 1,44.$$

Отсюда следует, что реализации проекта требуются два человека: руководитель и бухгалтер.

5.2 Анализ структуры затрат проекта

Затраты на выполнение проекта состоят из затрат на заработную плату исполнителям, затрат на закупку или аренду оборудования, затрат на организацию рабочих мест, и затрат на накладные расходы:

$$C = C_{зн} + C_{эл} + C_{об} + C_{орг} + C_{накл} , \quad (13)$$

Затраты на выплату исполнителям заработной платы определяется следующим соотношением:

$$C_{зн} = C_{з.осн} + C_{з.доп} + C_{з.отч} , \quad (14)$$

Расчет основной заработной платы при дневной оплате труда исполнителей проводится на основе данных по окладам и графику занятости исполнителей:

$$C_{з.осн} = O_{дн} \times T_{зан} , \quad (15)$$

При 8-и часовом рабочем дне оклад рассчитывается по следующему соотношению:

$$O_{\text{дн}} = \frac{O_{\text{мес}} \cdot 8}{F_{\text{м}}}, \quad (16)$$

В таблице 9 можно увидеть расчет заработной платы с перечнем исполнителей и их месячных и дневных окладов, а также времени участия в проекте и рассчитанной основной заработной платой с учетом районного коэффициента для каждого исполнителя.

Таблица 9 – Затраты на основную заработную плату

№	Должность	Оклад, руб.	Дневной оклад, руб.	Трудовые затраты, ч.-дн.	Заработная плата, руб.	Заработная плата с р.к, руб.
1	Бухгалтер	4200	190,9	135	25771,5	33502,95
2	Руководитель	6700	304,54	30	9136,2	11877,06

$$C_{\text{з.дон}} = 0,2 \times C_{\text{з.осн}}. \quad (17)$$

Дополнительная заработная плата бухгалтера составит 6700,59 руб., а руководителя 2375,41 руб.

Отчисления с заработанной платы составят:

$$C_{\text{з.отч}} = (C_{\text{з.осн}} + C_{\text{з.дон}}) \times ECH, \quad (18)$$

Отчисления с заработной платы бухгалтера составят 10452,92 руб., а руководителя 3705,64 руб.

Общую сумму расходов по заработной плате с учетом районного коэффициента можно увидеть в таблице 10.

Таблица 10 – Общая сумма расходов по заработной плате

№	Должность	Оклад, руб.	Основная заработная плата, руб.	Дополнительная заработная плата, руб.	Отчисления с заработной платы, руб.
1	Бухгалтер	4200	33502,95	6700,59	10452,92
2	Руководитель	6700	11877,06	2375,41	3705,64
Итого:			45380,01	9076	14158,56

Затраты, связанные с обеспечением работ оборудованием и программным обеспечением, следует начать с определения состава оборудования и определения необходимости его закупки или аренды.

Оборудованием, необходимым для работы, является персональный компьютер и принтер, которые были куплены.

В нашем случае покупки рассчитывается величина годовых амортизационных отчислений по следующей формуле:

$$A_z = C_{бал} \times H_{ам}, \quad (19)$$

Следовательно, сумма амортизационных отчислений за период создания программы будет равняться произведению амортизационных отчислений в день на количество дней эксплуатации компьютера и программного обеспечения при создании программы:

$$A_{II} = A_z / 365 \times T_k, \quad (20)$$

На реализацию программы требуется 69 дней, при этом время эксплуатации компьютера при создании программы составило 69 дней.

Балансовая стоимость ПЭВМ включает отпускную цену, расходы на транспортировку, монтаж оборудования и его наладку и вычисляется по формуле:

$$C_{бал} = C_{рын} \times 3_{уст}, \quad (21)$$

Компьютер, на котором велась работа, был приобретен до создания программного продукта по цене 36 000 руб., затраты на установку и наладку составили примерно 5% от стоимости компьютера.

Отсюда:

$$C_{бал} = 36000 \times 1,05 = 37800 \text{ руб./шт.}$$

Программное обеспечение является свободно распространяемым и поэтому затраты на приобретение составляют 0 рублей. Общая амортизация за время эксплуатации компьютера и программного обеспечения при создании программы вычисляется по формуле:

$$A_{II} = A_{ЭВМ} + A_{ПО}, \quad (22)$$

Отсюда следует:

$$A_{ЭВМ} = (37800 \times 0,25) / 365 \times 69 = 1786,4 \text{ руб.};$$

$$A_{ПО} = (0 \times 0,25) / 365 \times 69 = 0 \text{ руб.};$$

$$A_{II} = 1786,4 + 0 = 1786,4 \text{ руб.}$$

Расчет затрат на текущий ремонт.

Затраты на текущий и профилактический ремонт принимаются равными 5% от стоимости ЭВМ. Следовательно затраты на текущий ремонт за время эксплуатации вычисляются по формуле:

$$Z_{mr} = C_{бал} / 365 \times \Pi_p \times T_k, \quad (23)$$

Отсюда:

$$Z_{mr} = 37800 / 365 \times 0,05 \times 69 = 357,3 \text{ руб.}$$

Сведем полученные результаты в таблицу 11.

Таблица 11 – Затраты на оборудование и программное обеспечение

Вид затрат	Денежная оценка, руб.	Удельный вес, %
Амортизационные отчисления	1786,4	83,3
Текущий ремонт	357,3	16,7
Итого:	2143,7	100

К данному пункту относится стоимость потребляемой электроэнергии компьютером за время разработки программы.

Стоимость электроэнергии, потребляемой за год, определяется по формуле:

$$Z_{эл} = P_{ЭВМ} \times T_{ЭВМ} \times C_{эл}, \quad (24)$$

Рабочий день равен восьми часам, следовательно, стоимость электроэнергии за период работы компьютера во время разработки программы будет вычисляться по формуле:

$$Z_{эл.ПЕР} = P_{ЭВМ} \times T_{ПЕР} \times 8 \times C_{эл}, \quad (25)$$

Согласно техническому паспорту ЭВМ $P_{ЭВМ} = 0,23$ кВт, а стоимость 1 кВт/ч электроэнергии $C_{эл} = 2,03$ руб. Тогда расчетное значение затрат на электроэнергию:

$$Z_{эл.ПЕР} = 0,23 \times 69 \times 8 \times 2,03 = 257,72 \text{ руб.}$$

Накладные расходы, связанные с выполнением проекта, вычисляются, ориентируясь на расходы по основной заработной плате.

Обычно они составляют от 60% до 100% расходов на основную заработную плату.

$$C_{\text{накл}} = 0,6 \times C_{\text{з осн}} . \quad (26)$$

Накладные расходы составят 27228 руб.

Затраты на внедрение программы состоят из затрат на заработную плату исполнителя, затрат на закупку оборудования, необходимо для разработки и внедрения программы, затрат на организацию рабочих мест и оборудования рабочего помещения и затрат на накладные расходы. Затраты на внедрение определяются из соотношения:

$$C_{\text{вн}} = C_{\text{вн.зп}} + C_{\text{вн.об}} + C_{\text{вн.орг}} + C_{\text{вн.накл}} + C_{\text{обуч}} + C_{\text{пед}} , \quad (27)$$

Так как работы по внедрению могут проводиться на оборудовании, ранее установленном заказчиком. То $C_{\text{вн.об}}$ и $C_{\text{вн.орг}}$ равны нулю.

Для расчета затрат на внедрение необходимо рассчитать основную заработную плату на внедрение проекта.

Более наглядно затраты на внедрение представлены в таблицах 12 и 13.

Таблица 12 – Основная заработная плата на внедрение с учетом районного коэффициента

Исполнители	Оклад, руб.	Дневной оклад, руб.	Дни внедрения, дн.	Заработная плата с р.к., руб.
Руководитель	6700	304,54	1	304,54
Бухгалтер	4200	190,9	3	572,7
Итого:				877,24

Таблица 13 – Затраты на внедрение программы

Основная заработная плата, руб.	Дополнительная заработная плата, руб.	Отчисления с заработной платы, руб.	Накладные расходы, руб.	Итого, руб.
877,24	175,45	273,7	526,34	1852,73

Общие затраты на разработку программы сведем в таблицу 14.

Таблица 14 – Расчет затрат на разработку программы

Статьи затрат	Затраты на проект, руб.
Расходы по заработной плате	45380,01
Амортизационные отчисления	1786,4
Затраты на электроэнергию	257,72
Затраты на текущий ремонт	357,3

Накладные расходы	27228
Затраты на внедрение	1852,73
Итого	76862,16

5.3 Расчет экономического эффекта

Оценка экономической эффективности проекта является ключевой при принятии решений о целесообразности инвестирования в него средств. По крайней мере, такое предположение кажется правильным с точки зрения, как здравого смысла, так и с точки зрения общих принципов экономики.

Ожидаемый экономический эффект определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_o = \mathcal{E}_e - E_n \times Kn, \quad (28)$$

Годовая экономия \mathcal{E}_e складывается из экономии эксплуатационных расходов и экономии в связи с повышением производительности труда сотрудников.

$$\mathcal{E}_e = P_1 - P_2, \quad (29)$$

Получим:

$$\mathcal{E}_e = 119962,38 - 59925 = 60037,38 \text{ руб.}$$

$$\mathcal{E}_o = 60037,38 - 0,15 \times 76862,16 = 60037,38 - 11529,32 = 48508,06 \text{ руб.}$$

Рассчитаем фактический коэффициент экономической эффективности разработки по формуле:

$$K_{\mathcal{E}\phi} = \mathcal{E}_o / Kn, \quad (30)$$

$$K_{\mathcal{E}\phi} = 48508,06 / 76862,16 = 0,63$$

Так как $K_{\mathcal{E}\phi} > 0,2$, разработка и внедрение программы эффективно.

Рассчитаем срок окупаемости разрабатываемой программы:

$$T_{OK} = Kn / \mathcal{E}_o, \quad (31)$$

Таким образом, срок окупаемости разрабатываемого проекта составляет:

$$T_{ок} = 76862,16 / 48508,06 = 1,58 \text{ (года)}.$$

Проделанные расчеты показывают, что внедрение разработанной программы имеет экономическую выгоду для ООО «Бюро путешествий».

Таблица 15 – Сводная таблица экономического обоснования разработки и внедрения программы.

Показатель	Значение
Затраты на разработку проекта, руб.	76862,16
Общие эксплуатационные затраты, руб.	59925
Экономический эффект, руб.	48508,06
Коэффициент экономической эффективности	0,63
Срок окупаемости, лет	1,58

В ходе проделанной работы найдены все необходимые данные, доказывающие целесообразность и эффективность разработки и внедрения программы «Модернизации учета и расчета цен на туристические продукты», реализующиеся по договору комиссии. Затраты на разработку проекта 76862,16 руб., общие эксплуатационные затраты 59925 руб., годовой экономический эффект от внедрения составит 60037,38 руб., ожидаемый экономический эффект 48508,06 руб., коэффициент экономической эффективности 0,63, срок окупаемости – 1,58 лет.

Проделанные расчеты показывают, что внедрение разработанной программы «Модернизации учета и расчета цен на туристические продукты», реализующиеся по договору комиссии имеет экономическую выгоду для ООО «Бюро путешествий».

6 Социальная ответственность

6.1 Характеристика объекта исследования

Объектом исследования является кабинет бухгалтеров. Характеристики данного кабинета: длина – 5,5 м., ширина – 3,6 м., высота – 3,5 м, площадь кабинет $S = 19,8 \text{ м}^2$. Стены кабинета оклеены обоями светло-коричневого цвета, полوك типа «Армстронг», имеет квадраты размером 60×60 светло-серого цвета. Пол покрыт линолеумом светло-коричневого цвета.

Освещение: разряд работ – 2, подряд Г. Помещения для эксплуатации ПЭВМ должны иметь естественное и искусственное освещение. В кабинете присутствует естественное и искусственное освещение. Источниками света являются четыре светильника встраиваемых зеркальных под люминесцентную лампу ЛВО-4×18, тип люминесцентных ламп Т8 4×18 Вт, построенных в 2 ряда.

Параметры микроклимата кабинета следующие:

- категория работы – легкая 1а;
- температура воздуха: в холодный период (при искусственном отоплении) составляет -23°C , в теплый период -24°C ;
- относительная влажность воздуха: в холодный период составляет – 47%; в теплый период – 52%;
- выделение пыли в исследуемом помещении – минимальное.

В кабинете расположено одно рабочее место, рабочий день длится с 10:00 до 19:00, с перерывом на обед с 12:30 до 13:30 с понедельника по субботу, воскресенье – выходной.

На рабочем месте бухгалтера установлен укомплектованный компьютер с монитором Acer AL 1716 диагональю 17 дюймов, соответствующий требованиям СанПин 2.2.2./2.4.1340-03 (гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы. Санитарно -эпидемиологические правила и нормативы)

и многофункциональное устройство HP LaserJet 3052. В кабинете проводится ежедневная влажная уборка. Вентиляция помещения производится естественным путем.

Параметры трудовой деятельности сотрудников туристического агентства:

- вид трудовой деятельности – группа А и Б – работа по считыванию и вводу информации с экрана монитора;
- категории тяжести и напряженности работы с ПЭВМ – II группа (суммарное число считываемых или вводимых знаков за рабочую смену не более 40000 знаков);
- размеры объекта – 0,15 – 0,3 мм;
- разряд зрительной работы – II;
- подразряд зрительной работы – Г;
- контакт объекта с фоном – большой;
- характеристики фона – светлый;
- шум: класс условий труда – 2; эквивалентный уровень звука: допустимый уровень – 50Дб, фактический уровень – 40Дб.

Кабинет оборудован ручным огнетушителем ОУ-3 (предназначены для тушения пожаров различных типов, получили широкое распространение в офисных помещениях при наличии оргтехники).

6.2 Выявление и анализ вредных и опасных производственных факторов на данном рабочем месте

Параметры микроклимата оказывают существенное влияние и на производительность труда. Так, повышение температуры с 25 до 30°C приводит к снижению производительности труда в среднем на 7% - 13%.

Существует понятие "компьютерный зрительный синдром" (КЗС). Основные его симптомы: глаза устают, изображение двоится, глаза слезятся, нарушается восприятие цветов, а в дальнейшем может развиваться

близорукость и катаракта глаз. Во всем мире КЗС стал основным заболеванием пользователей компьютеров.

Наиболее употребляемая работа происходит при вводе больших объемов информации (вот почему необходимо научиться печатать «слепым методом»), а лучше лекарством профилактического характера является отдых.

Проходя через тело человека, ток оказывает следующее действие:

- 1) термическое (ожоги отдельных участков тела);
- 2) электролитическое (разложение электролитов, отдельных участков тела);
- 3) механическое (судорожное сокращение мышц, отбрасывание, отдергивание);
- 4) биологическое (спазм, судороги, специфическое воздействие на сердечно-сосудистую систему – эффект фибрилляции).

В рассматриваемом помещении, находятся применяемые в работе компьютер и многофункциональное устройство, которые представляют собой опасность повреждения переменным током. Источники постоянного тока в кабинете отсутствуют.

Общие травмы, вызванные действием электрического тока – электрический удар, могут привести к судорогам, остановке дыхания и сердечной деятельности. Местные травмы: металлизация кожи, механические повреждения, ожоги, также очень опасны.

6.3 Обеспечение требуемой освещенности на рабочем месте

Основные характеристики используемого осветительного оборудования и рабочего помещения:

- тип светильника – двухламповый светильник типа ОД или ОДОР;
- наименьшая высота подвеса ламп над полом – $h_2 = 3,5$ м;
- нормируемая освещенность рабочей поверхности $E = 300$ лк для общего освещения;

- длина $A = 5,5$ м, ширина $B = 3,6$ м, высота $H = 3,5$ м;
- коэффициент запаса для помещений с малым выделением пыли $k=1,5$;
- высота рабочей поверхности – $h_1 = 0,8$ м;
- коэффициент отражения стен $\rho_s = 30\%$ (0,3) – обклеенные светлыми обоями;
- коэффициент отражения потолка $\rho_p = 50\%$ (0,5) – потолок типа «Армстронг» светло-серого цвета.

Произведем размещение осветительных приборов, используя соотношение для наивыгоднейшего расстояния между светильниками $\lambda = L/h$, а также то, что $h = h_2 - h_1 = 3,5 - 0,8 = 2,7$ м. Тогда $\lambda = 1,1$, следовательно, $L = \lambda h = 2,97$ м. Расстояние от стен помещения до крайних светильников – $L/3 = 0,99$ м. Исходя из размеров рабочего кабинета ($A = 5,5$ м и $B = 3,6$ м), размеров светильников типа ОД ($A = 1,531$ м, $B = 0,266$ м) и расстояния между ними, определяем, что число светильников в ряду должно быть 2, и число рядов – 1, т.е. всего светильников должно быть 2 (рис. 1).

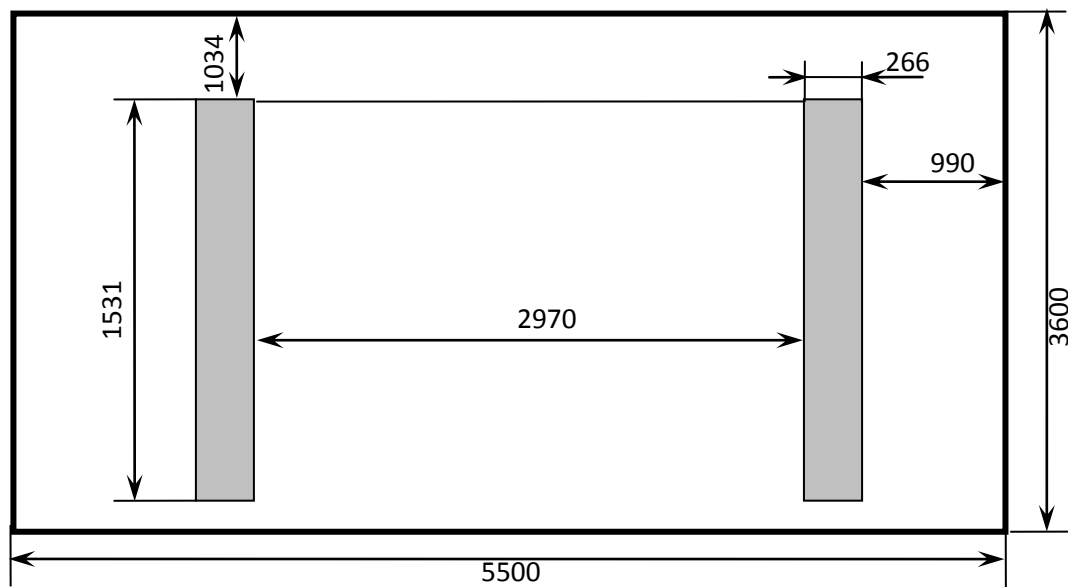


Рисунок 1 – Схема расположения

В настоящее время в кабинете источником искусственного света являются четыре светильника встраиваемых зеркальных под люминесцентную лампу ЛВО-4×18, тип люминесцентных ламп Т8 4×18 Вт,

построенных в 2 ряда.

В результате произведенных расчетов, приходим к выводу, что освещение в помещении является недостаточным и не соответствует требованиям безопасности. Для решения данной проблемы нужно изменить освещение в кабинете в соответствии с вышеприведенными расчетами.

6.4 Обеспечение оптимальных параметров микроклимата рабочего места. Вентиляция и кондиционирование

Метеорологические условия рабочего места, или микроклимат, зависят от теплофизических особенностей технологического процесса, климата, сезона года, условий отопления, вентиляции. К параметрам микроклимата относятся - температура, скорость, относительная влажность, атмосферное давление окружающего воздуха.

Параметры микроклимата кабинета следующие:

- категория работы – легкая 1а;
- температура воздуха: в холодный период (при искусственном отоплении) составляет – 23 °С, в теплый период – 24 °С;
- относительная влажность воздуха: в холодный период составляет – 47%; в теплый период – 52%.

Таким образом, реальные параметры микроклимата исследуемого кабинета соответствуют нормативным параметрам для данного вида работ.

6.5 Разработка методов защиты от вредных и опасных факторов

Допустимый уровень шума – это уровень, который не вызывает у человека значительного беспокойства и существенных изменений показателей функционального состояния систем и анализаторов, чувствительных к шуму.

Предельно допустимый уровень (ПДУ) шума – это уровень фактора, который при ежедневной работе в течение всего рабочего стажа не должен

вызывать заболеваний или отклонений в состоянии здоровья, обнаруживаемых современными методами исследований в процессе работы или в отдаленные сроки жизни настоящего и последующих поколений. ПДУ шума соответствует 60дБ. Оптимальный уровень шума – 35 дБ.

В исследуемом помещении уровень шума составляет 40Дб – эти данные соответствуют требованиям ГОСТов и не превышают предельно допустимых значений.

Это обеспечивается следующими факторами:

- потенциальные источники шума расположены на значительном удалении;
- звукоизоляция, т.е. это уменьшение уровня шума с помощью защитного устройства, которое устанавливается между источником и приемником и имеет большую отражающую и поглощающую способность.

Монитор Acer AL1716 с диагональю 17 дюймов имеет логотип ТСО'03, что демонстрирует его соответствие требованиям международного стандарта.

Исследуемая ЭВМ имеет Санитарно эпидемиологическое заключение №77.99.98.401.Д.002454.03.07 от 09.03.2007г. бланк №029948, где содержатся фактические характеристики продукции.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что уровни ЭМП соответствуют нормам, и превышения отдельных параметров не выявлено.

Кроме того, не допускается применение взрывоопасных ЭЛТ, регламентируется степень детализации технической документации на мониторы, а также устанавливаются требования стандартизации и унификации, технологичности, эргономики и технической эстетики, безопасности, технического ремонта и обслуживания, а также надежности.

Кроме того, пользователь системы, чтобы сохранить свое здоровье и работоспособность, должен следовать ряду правил:

- стол, на котором стоит монитор, должен быть длинным, расстояние от глаз до монитора должно быть не меньше 60-70 см;

- монитор должен стоять примерно на 10 градусов ниже горизонта вашего уровня глаз и не давать бликов, т. е. на экран монитора не должен отражаться посторонний свет. Лучше всего если экран монитора стоит перпендикулярно к источнику света;

- работая за монитором стараться чаще смаргивать, чтобы увлажнялась слизистая оболочка глаза, полезны вращательные движения зрачками при плотно сомкнутых веках, 2-3 минуты "стрельбы глазами" быстро снимает утомление;

- рекомендуется носить по 30 минут ежедневно для укрепления глазных мышц безлинзовые дырчатые очки "LAZERVISION" (LV);

- равномерная освещенность различных участков рабочего места, в сумерках нужно иметь дополнительный мягкий свет над рабочим местом;

- при работе на компьютере необходимо чередование работ и перерывов – 5-10 мин после каждого часа работы на компьютере или 15-20 мин после двух часов работы.

В реальности никто из сотрудников не делает гимнастику для глаз и не носит безлинзовые очки. Таким образом, можно сделать вывод, что для того, чтобы сохранить свое здоровье сотрудники должны уделять несколько минут в день для гимнастики глаз и ношения очков.

6.9 Заключение по разделу

Для данного рабочего места выявлены следующие вредные факторы:

- недостаток освещенности. Следует изменить существующую систему искусственного освещения в соответствии с произведенными расчетами;

- для повышения работоспособности сотрудников нужно чередовать период труда и отдыха, согласно виду и категории трудовой деятельности;

- чтобы сохранить свое здоровье сотрудники должны уделять несколько минут в день для гимнастики глаз и ношения очков;

- установить подставки для ног.

Эти меры будут способствовать эффективной работе пользователя с системой, сохранять его жизнь и здоровье в безопасности и беречь бюджетное имущество от повреждения или уничтожения.

Заключение

Эта градация квалификационная работа была посвящена изучению особенностей бухгалтерского учета в туристской организации, ведения учета по договорам посредничества. На этом этапе, туристический бизнес является одним из наиболее быстро растущих отраслей российской экономики. В связи с этим, изучение данной темы и разработка конкретных предложений по улучшению качества бухгалтерского учета в сфере туризма кажется очень интересным.

Основная цель этого выпускной квалификационной работы было изучение оптимальной системы бухгалтерского учета в туристической компании. В соответствии с запланированными задачами рассматривались учетной политики организации, особенно реализации туристского продукта является услугой, методы формирования стоимости - услуг для этапов формирования и реализации. Особое внимание было уделено учету валютных операций, как и в туристическом бизнесе приходит большое количество расчетов с иностранными партнерами. Отображение конкретный пример отражается в бухгалтерском учете курсовых и суммовых разниц, которые являются основными статьями прочих доходов и расходов туристических компаний.

Основная проблема бухгалтерского учета в туристической компании является расчет НДС. НДС применяется к продаже товаров, работ и услуг на территории Российской Федерации. Исходя из этого, НДС освобождаются только те туристические услуги, оказываемые на территории России - то есть почти исключительно прибыль туристических компаний с выездного туризма. Входной НДС для туристических организаций практически отсутствует, за исключением размещения туристов в отелях в России. Очень большое количество туристических фирм работают по упрощенной системе налогообложения.

Когда НДС на общих эксплуатационных расходов, также имеет свои нюансы. Он может быть выделен из бюджета пропорционально стоимости услуг, облагаемых НДС, общая стоимость оказанных услуг, включенных в туры в течение отчетного периода. Для этого необходимо вести отдельный учет доходов по ставке НДС в размере 18%, а доходы не облагаются НДС. Сложность такого расчета является то, что в нынешних условиях компьютеризации бухгалтерского и налогового учета, никакое специализированное программное обеспечение не может хранить такие записи для НДС общехозяйственных расходов.

На основании исследования можно сделать вывод о том, что особенность структуры активов в качестве туроператоров и турагентов является низкая доля внеоборотных активов и значительная часть оборотных активов. Это связано с тем, что для производственной деятельности туристических фирм нет необходимости приобретать мощный, завод и оборудование. Кроме того, в связи с тем, что большинство туристских организаций работают на условиях оплаты, следующий характерной особенностью является наличие крупных дебиторской задолженности в балансе активов в компаниях, туроператорами и одновременно происходящих кредиторской задолженности.

В связи с этими особенностями при анализе финансового состояния ООО «Бюро путешествий» были некоторые отклонения от нормы на коэффициенты финансовой устойчивости и ликвидности, но это может быть связано со спецификой туристического бизнеса, в дополнение к этим цифрам существует положительная тенденция к 2014 - 2015 годы. Чтобы решить эту проблему, вы должны иметь четкий учет задолженности, возникающей из контрагентов. Это очень сложный процесс, так как большое количество очень трудно следить за денежными потоками компании. Так как ООО «Бюро путешествий» является примирившимся на ежеквартальной основе, т.е. только 4 раза в год, вы можете увидеть реальную ситуацию на долги. Рекомендации по повышению финансовой устойчивости увеличивают

частоту проверки с компаниями клиентов, введение обязательных авансовых платежей при заключении договоров, и с его стороны, а также четкие оперативные платежи за услуги, предоставляемые агентством.

Оценка активов и доходов от туристической компании характеризует уровень и масштабы ее развития. Величина зависит от способности установления баланса между ресурсами используется, количество и качество туристского продукта реализуется, с одной стороны, и количество продаж туристических продуктов и прибыль от его реализации - с другой. Бухгалтерский учет и анализ результатов деятельности туристических агентств невозможно без установления качества работы бухгалтерии компании. Основой для эффективного функционирования любого субъекта хозяйствования выступает хорошо отлаженная система учета и контроля. Независимо от формы собственности компании необходимо учет в качестве основы для подтверждения обоснованности юридических и финансовых фирм, управлять его взаимодействие с государственной администрации и правоохранительных органов и соблюдением установленных норм и правил.

Поэтому для решения выявленных проблем, должны быть разработаны для реализации и использования программы «Модернизация учета и расчет стоимости туристических продуктов», реализуются по договору комиссии (далее программа), а также изменить систему учета для конкретная компания, с учетом всех своих возможностей.

В ходе этой работы можно найти все необходимые данные, подтверждающие целесообразность и эффективность разработки и реализации программы «Модернизация учета и расчет стоимости туристических продуктов», реализованных в рамках договора комиссии. .. Затраты на разработку проекта 76,862.16 рублей, общая сумма эксплуатационных расходов 59925 рублей, годовой экономический эффект от внедрения будет 60,037.38 рублей, ожидаемый экономический эффект от окупаемости 48,508.06 руб, коэффициент экономической эффективности 0,63, - .. 1, 58 лет.